

قوة الثقة بالنفس

د. إبراهيم الفقي

المفكر والكاتب والخبير والمحاضر العالمي

سما للنشر والتوزيع



للمفكر والكاتب
والخبير المحاضر العالمي
د. إبراهيم الفقي





العنـــوان: قوة الثقة بالنفس

المـــؤلـــف: للمفكر والكاتب الكبير والمحاضر العالمي د. إبراهيم الفقي

إشراف عـام: نجلاء محمد رضا قاسم

الناشـــر



25 امتداد ولي العهد حدائق القبة
تليفون: 24517300 - 01271919100
emil: samanasher@yahoo.com

التوزيـــع

المجموعة الدوليـة
للنشــر والتـوزيــع

80 ش طومان باي - الزيتون - القاهرة
تليفون : 24518068 - 01099998240
emil: aldawleah_group1@yahoo.com

تصميم الغلاف: إيمان صلاح
إخراج داخلي: معتز حسنين

الترقيم الدولي: 977-14-4348-8
رقم الإيداع: 2012 / 8557
الطبعة الأولى: يناير 2013

إهـــداء

إلى روح فقيدنا الكبير .. وما هو بمفقود

إلى من علم الملايين في الشرق والغرب

إلى رائد التنمية البشرية في عالمنا العربي

إلى الزوج الكريم ... والأب الحنون ... والمُربي الفاضل

إلى أستاذنا وعالمنا الدكتور / إبراهيم الفقي

(طـيـب الله ثــراه)

لك منا الدعوات الطيبات بأن يسكنك الله الجنات

أبـنــــاؤك ومحـبـــوك



- مؤسس ورئيس مجلس إدارة مجموعة شركات إبراهيم الفقي العالمية... التي تتألف من:
- المركز الكندي للتنمية البشرية (CTCHD).
- المركز الكندي لقوة الطاقة البشرية (CTCPHE).
- المركز الكندي للتنويم بالإيحاء (CTCH).
- المركز الكندي للبرمجة اللغوية العصبية (CTCNLP).
- مؤلف ومؤسس علم «ديناميكية التكيف العصبي».
- Neuro Conditioning Dynamic (NCD™).
- مؤلف ومؤسس علم قوة الطاقة البشرية
- Power Human Energy™ – (PHE™).
- خبير عالمي ومدرب معتمد في:
  - البرمجة اللغوية العصبية.
  - التنويم بالإيحاء.
  - الذاكرة.
  - الريكي.

- مدرب معتمد للتنمية البشرية للشركات والمؤسسات من حكومة كيبيك بكندا للشركات والمؤسسات.
- دكتوراه في علم الميتافزيقا من جامعة لوس أنجلوس بالولايات المتحدة.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في السلوك البشري من المؤسسة الأمريكية للفنادق.
- حاصل على مرتبة الشرف الأولى في الإدارة والمبيعات والتسويق من المؤسسة الأمريكية للفنادق.
- حاصل على **23** دبلومًا وثلاث من أعلى التخصصات في التنمية البشرية والإدارة والمبيعات والتسويق.
- شغل منصب المدير العام لعدة فنادق خمسة نجوم في مونتريال - كندا.
- له عدة مؤلفات ترجمت إلى خمس لغات (الإنجليزية والفرنسية والعربية والكردية والإندونيسية) حققت مبيعات ملايين من النسخ في العالم.
- درب أكثر من **800** ألف شخص في محاضراته ودوراته وأمسياته حول العالم، وهو يحاضر ويدرب بثلاث لغات الإنجليزية والفرنسية والعربية.
- بطل مصر السابق في تنس الطاولة وقد مثل مصر في بطولة العالم في ألمانيا الغربية عام **1969**.
- كان يعيش - رحمه الله - في مونتريال بكندا مع زوجته آمال وابنتيهما التوءم نانسي ونرمين، وأحفادهم مالك وزياد وكايلا وجنه.

مقدمة

لابد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم يعد هناك وقت، أو يقول لقد كبرت على أن أحدث تغييرًا بحياتي.

ومن أهم جوانب الشخصية التي هي في أمس الحاجة إلى الوقوف معها لاستدراك ما بها من قصور أو خلل.. الجزء المتعلق بالثقة..

ذلك لأن الإنسان إذا افتقد الثقة في نفسه فإنه لن يستطيع أن يحقق أى إنجاز، وسيكون وجوده في الحياة بلا قيمة تُذكر.. فحول المفهوم الذاتي، والمثل الأعلى، والصورة الذاتية، والتقدير الذاتي، والإنجازات الذاتية وغيرها مما هو وثيق الصلة بالثقة تدور صفحات هذا الكتاب.

قوة الثقة بالنفس

إن كل إنسان لديه الثقة بنفسه بطريقة معينة، تجد شخصًا لديه الثقة وهو يتكلم مع الناس أو مع زوجته أو مع أولاده.. فكل منا لديه ثقة بشيء معين.

لقد كنت في أحد المؤتمرات في القاهرة، ثم أتى لي شخص عمره حوالي 70 سنة، ثم قال لي: أتمنى منذ زمن طويل أن أحضِّر الدكتوراه، فقلت له في أي مجال؟ قال: لا يهم، المهم أنني أتمنى أن تكون لديَّ دكتوراه، ولكنني كبرت على الدراسة..

قلت له: كم عمرك؟ قال: 70 سنة، قلت: وكم تحتاج من الزمن لتكون حاصلًا على الدكتوراه؟ قال: أربع سنوات، قلت: وأنت بعد أربعة أعوام كم سيكون عمرك؟ قال: 74 سنة، فقلت: وإذا حضَّرت الدكتوراه كم سيكون

عمرك؟ قال: 74 سنة، قلت: وإذا لم تدرسها كم سيكون عمرك؟ قال لي: 74 سنة، قلت له: إذن حضِّر الدكتوراه..

وبعد مرور عدة سنوات قابلت هذا الرجل فقال لي: لقد حضَّرت الدكتوراه.

لقد كان يشعر أنه ببلوغه سبعين عامًا لن يعيش طويلًا بعد ذلك، فكان يعيش كل لحظة في حياته وكأنها آخر لحظة، فعاش منتظرًا الموت.



إن كل إنسان لديه الثقة بنفسه بطريقة معينة، تجد شخصًا لديه الثقة وهو يتكلم مع الناس أو مع زوجته أو مع أولاده.. فكل منا لديه ثقة بشيء معين..

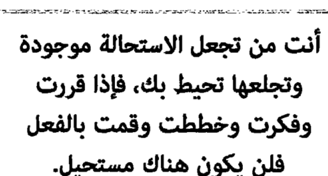
والشخص الذي يقول إنه ليس لديه ثقة تمامًا فكلامه غير صحيح، فالذي حدث أنه ركز على شيء تنقصه الثقة به، ثم بدأ في تعميم الأمر ليقول: ليس لديَّ الثقة بنفسي..

أتدرون أنه لو فقد الإنسان الثقة بنفسه لعاش هذا الإنسان في خوف شديد وسيشعر أن كل الناس أهم منه وأفضل منه، وسيعيش في ظلال الآخرين، وسيعاني من الإحباط والأوجاع النفسية..

إن التقديـر الذاتـي وهـو ما يأتي قبـل الثقة بالنفس سـيكون فيه اضطراب، أما الإنسـان الذي يتمتع بقدر مـن الثقة فنجده لا يعاني من الخوف، تجد نظرة عينه بها ثقة وتشعر من خلال عينيه أنه يقول لك: أنا واثق من نفسي لن تستطيع إطلاقًا أن تؤثر عليَّ..

فهو لا يتأثر بالمؤثرات الخارجية ولا بالآخرين، لأنه يعلم جيدًا إلـى أين هـو ذاهب، ويعلم أن هـذه الثقة يسـتطيع أن يتجاوز معها تحدياته، فبالثقة تستطيع أن تتجاوز المستحيل..

مـن الأشـخاص الذين أثـروا في حياتـي رجل اسـمه (روبرت شورل).. هذا الرجل أنشأ مكانًا اسمه (كريستل كاتبدرال) موجود فـي نيويورك، فلما أراد هذا الرجل بناء (الكريسـتل كاتبدرال) قال لـه الشـخص المتخصص في أمـور البناء إن هذا المبنى سـيتكلف 150 مليـون دولار، فقال روبرت شـورل: أنا لا أملك منها دولارًا واحدًا، ثم أعطى للرجل القاموس وقال له: أرني فيه كلمة مستحيل فبحث الرجل في القاموس فلم يجدها، فأخرج له ورقة من مكتبه، وقال له: لقد محوتها منذ 25 سنة، ولا يوجد شيء في الدنيا اسمه مستحيل.





إن الطائرات لديها شيء اسمه الغلاف (undroo) فحين تصعد الطائرة الجديدة لأول مرة فلابد أن يطير بها الطيار بأقصى سرعة ثم بأقل سرعة حتى يعرف ما هي حدود تلك الطائرة، أما الإنسان فليس له حدود إطلاقًا.

وفي الحقيقة أنا أسعد جدًّا عندما أجد الناس يذهبون لحضور المحاضرات للاستفادة..

كما أسعد أكثر عندما أجدهم يبحثون عن أي باب يساعدون به غيرهم.

الواجب العملي:

حدد ما يمكنك إنجازه في الحياة.. ثم حدد الوسائل التي توصلك لتحقيق هدفك.

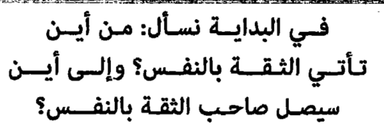
❶ ....

❷ ....

❸ ....

الثقة تتحدى الصدمات

الإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة سيعلم ما هي أهدافه.. وإلى أي شيء ستوصله هذه الأهداف، وعندما يصل إلى ما يريد سيرى من هناك ما هو أبعد.




في البداية نسأل: من أين تأتي الثقة بالنفس؟ وإلى أين سيصل صاحب الثقة بالنفس؟

نجد الإنسان الواثق بنفسه يتحرك بطريقة معينة، ويفكر بطريقة معينة، ويتنفس بطريقة معينة.. فمهما حدث فهو الذي سيفوز في النهاية..

وأذكر أنني كان لي صديق ومنذ حوالي خمس سنوات خسر صديقي هذا خمسة وثلاثين مليون دولار، فقلت له: ما شعورك بعد أن خسرت كل هذا المبلغ؟

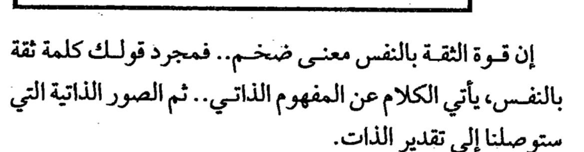
قال لي: ما هذا السؤال الساذج.. طبعًا متضايق.. قلت له: ماذا تنوي أن تفعل؟ قال: من الذي أوجد هذا المال؟! أنا من أوجدته وسأوجده مرة أخرى..

وكنت بجولة حوالي شهر ونصف فوجدته قد ربح أول مليون دولار، لأنه يعلم جيدًا طبيعة عمله، بالإضافة إلى ثقته بنفسه..

لقد فكر صاحبي بشكل صحيح.. وخطط بشكل صحيح.. وتحرك بشكل صحيح.. وقال لنفسه: «مهما وقعت فسأقف مرة أخرى»..

إن اليابانيين يملكون شيئًا جيدًا وهو: أنه من يقع منهم أربع مرات فعليه أن يقف خمس مرات.. ولو وقع ست مرات فسيقف سبع مرات.. حتى يحقق هدفه.

إن الغرض من ذلك أن تحقق هدفك.. ماذا عليك أن تفعل لتحقيق ذلك الهدف؟ لابد أن تعلم إلى أين أنت ذاهب.


والإنسان الذي يفكر بطريقة سليمة سيعلم ما هي أهدافه.. وإلى أي شيء ستوصله هذه الأهداف، وعندما يصل إلى ما يريد سيرى من هناك ما هو أبعد..

إن قوة الثقة بالنفس معنى ضخم.. فمجرد قولك كلمة ثقة بالنفس، يأتي الكلام عن المفهوم الذاتي.. ثم الصور الذاتية التي ستوصلنا إلى تقدير الذات.

ويعتبر التحدث أمام جمهور أحد المخاوف البشرية كالخوف من الفشل والمجهول والاعتراض والتحدث والاستهزاء،

ويمكنـك التغلـب عليه عـن طريق العـودة إلى الماضـي، ثم تغيير إدراك الواقـع فـي الماضي، ثم عِـش التجربة الجديـدة، ثم أعطها قوة، ثم قم بعملية التخيل الابتكاري..

تخيل نفسك في المستقبل في موقف عسير، وأنت متزن تمامًا، كـرر ذلـك أكثر مـن مرة، سـتجد أن الجسـم والعقـل بـدءًا يتبعان البرمجة الجديدة..

وعندما تستعد للقاء الجمهور، احرص على الحضور مبكرًا، حتى لا تفاجأ بوجود الناس، التق بالناس وصافحهم حتى تكسر الحواجز بينك وبين الناس، وعندما تقف أمام الجمهور انظر إلى شخص تحبه أو تألف ملامح وجهه ثم وسِّع دائرة النظر شيئًا فشيئًا.

أذكر أنني عندما ألقيت أول محاضرة أمام 1000 شخص تقريبًا قيل لي سـتتكلم أمام 1000، فقلت: ليس هناك مشـكلة، وبمجرد أن صعدت المسـرح ووجدت هذا العدد شـعرت أنني لا أسـتطيع أن أقف أمام هذا العدد، فقلت لنفسي: ما الذي أتى بي إلى هنا؟!

اخرج من هنا بسرعة.. وفعلًا ذهبت، فجاء لي الرجل الذي كان بجانبـي وهو كان مؤمنًا بقدراتي، فقال لـي: إلى أين تذهب؟ قلت

لـه: إلى أقـرب باب لأخـرج منه، قـال لـي: ارجع وكلـم الناس.. كلمهم بقوة.. قل لهم اليوم ستعرفون أشـياء كثيرة جديدة، وفعلًا دخلـت وقلـت أول كلمـة وكان صوتي متغيـرًا فقد كنـت لا أعلم كيـف يصـدر مني الصـوت، وشـعرت أن الجميـع ينظـرون لـي 1000 × 2 يعني 2000 عين تنظر لي وأنا أريد أن أخرج لكنني لا أسـتطيع، وأحاول أن أقول كلمتين حتى ينتهـي الأمر ولما انتهيت خرجـت وقلت لن أفعلها مرة أخرى.. يكفينى أن أقف أمام 30 أو 40 شخصًا هذا ما يناسبني ثم جاء لي الرجل مرة أخرى، وقال لي عليك أن تحاضر مرة أخرى، قلت: لا أسـتطيع، قال لي: اسـمع ما سـأقوله لك جيدًا إياك أن تقول لا أسـتطيع.. قل لا أريد.. لأنك لو أردت فعلًا أن تفعل أمرًا لفعلته.. غدًا ستستطيع أن تحاضر الناس.. وكن واثقًا بنفسك.



قلـت في نفسـي يبدو أن هـذا الرجل مجنون.. ألـم يـر مـا حـدث لـي المـرة السـابقة؟ لا أريـد أن أتكلـم أمـام كل هـذا العـدد.. أنـا أكتفي بالحوار مع 40 شخصًا، حتـــى تكلمـت مرة في

«الاعتقـاد» وقلت أنا عندما جئـت هذا البلد لم يكن أحد يعرفني.. ولـم يكـن معي مال.. بالإضافـة إلى أنه لكي يتم توظيف شـخص عربي في هذا البلد يكاد يكون الأمر مستحيلًا، سيكون رقم 30 في التوظيف، ثم... لماذا يوظفونني أنا؟

كان لـدي كل هذه الاعتقادات فلم أكـن أتحرك.. لم أكن أفعل شيئًا.. ثـم قلت لنفسـي: إذا لم يكـن معي مال فما المشـكلة فكل أغنياء العالم بدأوا من الصفر وإذا كان سني صغيرة فهذا أفضل وإن كنت عربيًّا فالعرب هم أسياد العالم..

لقـد حان الوقـت لأن أتحـرك.. وتحركت وسـافرت فوجدت الوظيفـة فـي انتظاري.. غسـيل الصحـون.. كنت أفضل شـخص يغسـل صحونًـا فـي كنـدا، وعـن طريقهـا وصلـت لـلإدارة العليا لأنني كنت خلال عملي وهو سـت سـنوات كنت أرى الناس وهم يتحركـون.. أرى المدير العام وهو يـأكل.. وهو يتحرك.. أراه ماذا يفعل لو أن لديه مشكلة.. كيف يفكر.

وسـألت مرة شـخصًا: ماذا تفعـل لو عندك مشـكلة كبيرة؟ قال لي: هناك شـخص صيني سألوه نفس السـؤال فقال: «لا يهم، ماذا يحدث لي ما لم تقتلني فإنه يزيدني قوة».

وعندمـا أرجع من سـفرياتي أجـد التغيير واضحًـا على الناس، فأجـد من مات بالسـكتة القلبية.. ومن أصيـب بالتخلف العقلي..

ومن ظهر شيء في جسمه.. أين الصحة؟ لماذا لا نقوم بعمل برنامج رياضي حتى نتحرك..

في اليابان أول شيء يفعله الشخص عندما يجيء من الخارج أن يتنفس بطريقة مضبوطة.. يتحرك بشكل مضبوط، فلما سألتهم لماذا تفعلون ذلك؟ قالوا لي: لأن لدينا مؤثرات خارجية تؤثر علينا وهذا الفعل يجعلها لا تؤثر فينا..

إنهم يتحركون بشكل صحيح.. وينتجون بنسبة 100 ٪ ويجعلون كل مراكز الطاقة لديهم في منتهى القوة..

تخيل لو قال مدير عربي لكل موظفيه: «اتركوا ما في أيديكم دقائق لنتنفس بطريقة صحيحة ثم نتحرك بطريقة معينة» سيقول الناس عن هذا المدير إنه مجنون لأنهم لم يعتادوا على ذلك رغم أن هذا الأمر في منتهى القوة..

يجب أن يحين الوقت ليقول الإنسان لنفسه: «بإمكاني أن أستخدم كل قدرتي» وأتساءل من منا يستخدم قدراته فعلًا 100 ٪؟ والجواب لا أحد..

على الإنسان أن يتعلم كيف يتصل مع الآخرين، كيف يتعامل مع زوجته؟ مع أولاده؟ يتعلم أشياء في التنمية البشرية.. يزيد من قدراته دائمًا..

كنت ألقي محاضرة مرة في (مونتريال) وبالمناسـبة فإنه بين كل 50 شـخصًا يكون هناك شخص يريد أن يحقِّر من شأن المحاضر، فيتصفح الصحف، ويقول لنفسه: من أستطيع أن أميته غيظًا اليوم؟

والطريقة التي يسـتخدمها هؤلاء الأشخاص هي الجلوس أمام المحاضـر والتركيـز على شـيء معين وهـم بذلك يسـتطيعون أن يضايقوا المحاضر، فكانت هناك سيدة جالسـة أمامـي ويبدو أنها كانـت تريد أن تضايقني فتحركت ثم نظرت لها ثم نظرت إلى التي بجوارهـا ثـم نظرت لها مرة أخـرى ثم تحركت ثم نظـرت لها مرة أخـرى فجعلـت الكل ينظـر لها حتـى أتعبتها نفسـيًّا.. وهذا لأنني كنت وقتها أتحكم في ثقتي بنفسي.

وبعد المحاضرة جاء لي شخص وقال لي:



أنا أعلم لم فعلت ذلك معها.. لقد قلت لها لا تعبثي مع الكبار.

إن الإنسان إذا ضحك فإن استيعابه يزيد 14 مرة لا 14 ٪ وحين يتنفس بطريقة صحيحة يزيد اسـتيعابه للأكسـجين 18 مرة، فعلينا أن نتنفس بشـكل صحيح ونتحرك بشـكل صحيـح، ونعلم أن الله

- سبحانه وتعالي - خلق الإنسان حتى يفكر ويتحرك وتكون لديه أهداف لينمي عقله..

وعلينا أن نعلم أن هناك ما يسمى «إنجازات» وليس هناك فشل، فالإنسان الذي يفشل هو ناجح في الفشل، مخه جعله منجزًا في الفشل.. فهو فاشل عالمي، المخ لا يعرف الفرق بين أمر حقيقي وأمر غير حقيقي، المخ يجعلك تكبر فيما أنت عليه.

الواجب العملي:

تخيل نفسك في المستقبل في موقف عسير، وأنت متزن تمامًا، كرر ذلك أكثر من مرة، ستجد أن الجسم والعقل بدءا يتبعان البرمجة الجديدة..

1. ....
2. ....
3. ....



بواعـث الثقـــة

إن معظم المشـاكل تكون بسـبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ويفعل مثل ما يريده هو. فإذا قال لك شـخص لابد أن تفعـل كـذا لتكـون أفضل، فهـذا ربما يكون أفضـل بالنسـبة لمفهومـه الذاتي ولكنه ليس أفضل بالنسبة لمفهومي.

1 المفـهـــوم الذاتـــــي:

المفهوم الذاتي كلمة تشـمل إدراكك وقيمك وعاداتك ومعنى الأشـياء بالنسـبة لك، فالطفل عندما يولد لا تكـون لديه اللغة التي يقابـل بها العالم، اللغة التي يفهمها، فيتعلم أولًا كلمة ماما وبابا ثم يبدأ في تعلم أسـماء الأشياء، وهنا يبدأ في جمع اللغة حتى يذهب للعالم ويقابله بهذه اللغة..

إذن المفهوم الذاتي يشمل إدراك هذا الطفل للأشياء واعتقاداته وقيمـه الجوهريـة، فعندما يخـرج هـذا الطفل للعالم يكتشـف أن النـاس يتكلمون لغة مختلفـة تمامًا عنه، ولا أقصـد الاختلاف في نـوع اللغـة هل هي عربية أم إنجليزية أم فرنسـية بـل الاختلاف في

المفهوم في القيم والاعتقادات.. ومن هنا يظهر الاحتكاك في فن الاتصال لأن كل شخص يدافع عن قيمه.. يدافع عن رأيه.. كل إنسان لديه الأشياء ذات معنى مختلف عن غيره.. فإذا كلمتك بمفهومي وبمعتقداتي وبمعنى الأشياء بالنسبة لي وبقيمي أنا، كل هذا سيكون مختلفًا تمامًا عنك، سيحدث احتكاك في فن الاتصال، لأن المفهوم الذاتي الذي يشمل كل شيء عني.. علاقتي مع نفسي.. خبراتي.. تجاربي.. لغتي.. قيمي.



وهذا ينشأ منه 90 ٪ قبل سن السابعة..

قوة الثقة بالنفس:

أخرج للعالم فإذا بي أجد عالمًا آخر مختلفًا عن عالمي الأول وهو عالم ماما وبابا.. فعالم المدرسة غير عالم بابا وماما، فأنا لدي برمجة بمفهوم ذاتي معين وعندما خرجت للعالم الخارجي وجدت الناس يتكلمون بمفهوم آخر مختلف تمامًا عن مفهومي..

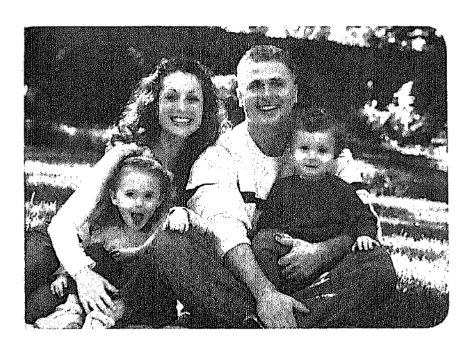
مثلًا بمفهومي أنا الثقة مهمة أما بمفهوم الآخر فهي ليست مهمة، بمفهومي التفاهم مهم والعصبية مرفوضة، بمفهوم الآخر العصبية أو المشاجرة أمر طبيعي.

ســـمات المفهـــوم الذاتـــي:

المفهوم الذاتي ذو ثلاث صفات أساسية:

أولاً: أنـــه مكتســـب:

لأنـه يأتـي من البرمجـة، فنحن نكتسـبه مـن الأب والأم ثم من المدرسـة ثم من الأصدقاء ثم من وسـائل الإعلام ثم من الشخص نفسـه ثم من المحيط الاجتماعي والمحيط العائلي..



إذن هنـاك برمجـة حدثـت لك وبمـا أنه مكتسـب إذن نحـن نسـتطيع أن نغيره لأنه عبارة عن برمجة.

ثانيًا: أنـــه منـــتظـــم:

فهو يريد أن يظل في نفس المكان ولا يريد أن يتحرك نحو مكان آخر فهو يدافع عن نفسه.. إذن هو منتظم يدافع عن نفسه، فبمجرد حصولك على المفهوم الذاتي وحصولك على لغة ومعنى وإدراك فإنـك تدخل في منطقة تسـمى منطقة «الراحـة» أو منطقة «الأمان» بمعنى أن كل شيء لابد أن يكون هنا في هذه المنطقة، ولو خرجت

عنها أو حدث أي تغير في حياتك فستقاوم وبشدة لأن هذا يختلف عن منطقة الراحة الموجودة بداخلك.

ففي هذه المنطقة يشعر الإنسان بالأمان؛ وذلك لأن لديه الدخل الذي يجعله يعيش بشكل جيد، ولديه المنزل الذي يؤويه، والعمل الذي كان يسعى له، وحقق ما كان يطمح إليه..

ومنطقة الأمان هذه أنا أسميها منطقة «الخطورة» لأن الإنسان إذا اطمأن بدرجة عالية فلن يستغل قدراته؛ لأنه لا يعرف لم يستغلها.. فهو سعيد.. فلماذا يتعب نفسه إذن؟

وبالتالي سيدخل الروتين على حياته وتبدأ الإحباطات والأوجاع النفسية، ونجد أشخاصًا كثيرين لديهم كافة الوسائل التي تجعلهم سعداء في حياتهم لكنهم يكونون في الحقيقة تعساء ومرضى نفسانيين، يقولون لأنفسهم «لماذا أتغير.. أنا سعيد هكذا» لكنه داخليًّا يشعر بالضيق؛ لأن الجميع حوله في حركة وتغير لكنه توقف عند نقطة معينة.

وأذكر هنا قصة صديق لي كان يمتلك مطعمًا للأسماك الطازجة فقال لي مرة: أتدري.. هذا السمك بالفعل طازج لكنه

ليس له طعم، فقلت له: اجلب سمكًا من نوع آخر يشاكس سمكك ويجري وراءه فيحرك سمكك داخل الماء، لأن سمكك يعيش في منطقة الأمان وليس لديه النشـاط الذي يؤدي إلى تقوية العضلات وبالفعل بعد أن فعل ذلك تغير طعم السمك وأصبح ألذ.

فلو أن أحدًا غيَّر منزله مثلًا فسـيحس بعدم الضمان والأمان في الفترة الأولى، أيضًا تغيير العمل لعمل جديد مع أن العمل الجديد ربمـا يكـون أفضـل من العمـل الأول إلا أن الشـخص فـي البداية سيشعر بعدم الضمان والأمان؛ لأنه وجد نفسه قد خرج عن منطقة الراحة..

عندمـا تطلـب مـن شـخص أن يتخـذ قـرارًا فإنك بطلبـك هذا أخرجتـه عـن منطقـة الراحـة، وعندما يخـرج منها لابـد أن يخرج بأسـلوبه هو وبطريقته هو لا بأسلوبك أنت ولا بطريقتك أنت، فلا أحد يستطيع أن يغير أحدًا.

إن معظم المشاكل تكون بسبب أن الشخص يريد من الآخر أن يكون مثله ويفعل مثل ما يريده هو، فإذا قال لك شخص لابد أن تفعل كذا لتكون أفضل فهذا ربما يكون أفضل بالنسبة له ولكنه ليس أفضل بالنسبة لي.

فيجب عليك أن تجمع المعلومات وتوسِّع الآفاق لتعطي معنى جديدًا للأشياء وتجعل الناس يفكرون ويقررون ويتحركون، وعندما تفعل ذلك ستجد الناس يتعلمون منك.

ومن المشاكل الأساسية بين الآباء والأبناء أن الأب يريد من ابنه أن يفعل شيئًا معينًا والأم تريد من ابنتها أن تفعل شيئًا معينًا طالما أن الإنسان يحب ويرغب في فعل شيء معين سينجح في عمل هذا الشيء وذلك لأن كل شخص لديه مفهومه الذاتي الذي يمتلكه، وهذا المفهوم يكون في منتهى القوة، ويحتوي هذا المفهوم على برمجة هذا الشخص..

أما إذا كان الإنسان يفعل شيئًا وهو مجبر عليه فيكون هذا الشيء خارج مفهومه الذاتي وخارج قيمه وخارج معتقداته وخارج أهدافه..



إذن لابد أن أتغير على أساس مفهومي أنا لا على أساس مفهوم شخص آخر.

فمثـلًا الأم التـي تقول لابنهـا أو ابنتها «عليـك تنظيف غرفتك» وبعـد قليل ترجع لابنها أو ابنتها فلا تجـد الغرفة نظيفة فتقول الأم «يجب عليك أن تنظف غرفتك الآن» فنلاحظ أن تلك الأم تتحكم فـي أبنائها وتطلب منهم الأمور من خلال مفهومها هي لذلك فإنها تشـعر بالغضب لأنها لا تستطيع أن تجعل أطفالها ينظفون غرفتهم وتنسـى وقتهـا أن تشـارك أطفالهـا في هـذا الطلب وهو ما يسـمى المشاركة في مفهومها الذي تعلمته وتنسى أن تجعل هذا الأمر من ضمـن إنجازاتهـا، أما مـا حدث عند الأطفـال فهو أنهـم يقال لهم يجـب أن تفعلـوا كـذا وكـذا وهـذا الطفـل لا يفهـم لمـاذا يفعـل هـذا الأمر؟ وكيف يفعله؟



وأذكـر موقفًـا طريفًـا حـدث معـي وهـو أنه بعـد أن رزقنـا الله - سـبحانه وتعالـى - بابنتـيَّ التـوءم وكنـت فـي الخـارج وقتهـا فقـال لـي الأطبـاء عليـك أن تتعامـل مـع طبيـب متخصـص حتـى يعرفـك بعـض الأمـور التي سـتحتاجها عن التـوءم وفعـلًا عرفوني علـى طبيب متخصـص وذهبـت إليه فـي مكتبه

فوجدت مكتبه مقلوبًا ورجليه فوقه ويضع ذيلًا في ظهره شكله غريب ثم تكلم معي عن النظام، فقلت له: لا أنا من النوع المنظم.. عجيب حقًّا أن تجد إنسانًا مفتقدًا لأمر ثم يحث غيره على الالتزام به.

ثالثًا: أنه ديناميكي:

يعني أنه باستمرار يسعى للتحسن والوصول للأفضل ولكن بشرط أن يكون هذا التحسن بمفهومه هو الشخصي لا بمفهوم أحد آخر..



أنا أريد أن أتقدم.. أنا أريد أن أكبر.. أنا أريد أن اتحسن.

وذلك لأن الإنسان يكبر بإنجازاته، وهذا هو المطلب الأساسي لديه واحتياجه للمال يكون رقم 7 في سلم احتياجاته.

فالإنجازات تُشعر الإنسان بأنه يتقدم وأنه يكبِّر نفسه وينميها، تشعره أن لديه الهدف في هذه الحياة، فمعنى ديناميكا أي أنه باستمرار يتحرك ويتحرك لكن بشرط أن يكون هذا التحرك في مفهومك الذاتي، أما لو كان وفق مفهوم شخص آخر فلن تنجح في الاستمرار.. إذن يجب أن تكون تلك الديناميكا وفق مفهومك أنت الشخصي.

وأذكر هنا قصة حقيقية وهي في أواخر الخمسينيات كان هناك رجل يعمل في شركة «فورد» للسيارات وقد حدث بينه وبين (فورد) نفسه مشكلة، مما أدى إلى طرد هذا الرجل وفصله من عمله..

قرر أن يتحرك فقرر أن ينافس شركة «فورد» ويجعلها شركة صغيرة فذهب للعمل في شركة «كرايزلر» العالمية وتولى إدارتها، وكانت هذه الشركة تعاني من الديون، حيث كانت مدينة بأكثر من 80 مليار دولار، وأكثر من 500 ألف عامل بها كانوا سيعانون البطالة إذا أغلقت الشركة، وأكثر من 2500 فرع في العالم للشركة ستُغلق، ولم يكن لدى الشركة غير 25 مليون دولار في البنوك سيولة لرأس مال الشركة..



فتحرك هذا الرجل بطريقة مختلفة فذهب للكونجرس الأمريكي وقد طلب من الرئيس الأمريكي أن يعطيه المال على سبيل القرض والذي سيقوم بتسديده ليساعده على إبقاء نشاط

هـذه الشـركة، فوافق الرئيس عندمـا علم أنه بإغلاق تلك الشـركة سـيكون هنـاك 500 ألف عامل مشـردين فـي الشـوارع، وبالفعل أعطـاء 5 مليـارات دولار، وعاد الرجل بالمـال ليفكر ماذا عليه أن يفعل؟ ومن أين يبدأ؟

قـرر هذا الرجل أن تكون بدايته بـأن يأتي بأفضل المتخصصين للعمـل معـه في الشـركة، وبـدأ يركز علـى أقسـام الشـركة القوية ويهمش الأقسام الضعيفة ويركز على العمال المنتجين في شركته، فنظـم الأمور الداخلية للشـركة، وفـي خلال ثلاثة أشـهر أو أربعة انتظمت الشركة تمامًا.

بعد انتظام شـئون الشـركة كانت لديه مشـكلة وهي التسـويق.. ما الذي سـيجعل الناس يشـترون سـيارات شـركته دون السيارات الأخرى؟

لابد أن تختلف سـياراته عن السيارات الأخرى، لابد أن تكون هنـاك ميزة فـي سـياراته لا تتوفر في السـيارات الأخـرى، لابد أن يكون هناك ابتكار في سياراته..

جمـع هذا الرجـل موظفيـه وأخبرهم أنهـم إن لـم يتمكنوا من اختراع سـيارة مختلفة تمامًا عن كل السـيارات الموجودة بالسوق وذلك خلال ستة أشهر فإنهم جميعًا مفصولون..

وبالفعل خلال سـتة أشـهر وهي فترة يكاد يستحيل فيها تحقيق هذا الابتكار قامت هذه الشركة بإنتاج أول سيارة متكلمة في العالم،

فكانت تتكلم بعشـرة أشـياء.. فتقـول مثلًا: لا تنـس المفاتيح.. لا تنس الباب مفتوحًا..

وقـد تم بيع أكثـر من مليون سيارة من هذا النوع خـلال ثمانية أشهر، واستطاع هذا الرجل أن يسدد ديون الشركة في أقل من ست سـنوات، وأصبحـت شـركة (كرايزلـر) العالمية مـن أقوى خمس شركات منتجة للسيارات في العالم، وكل هذا لأن هذا الرجل فكر وتحرك وجعل لنفسه هدفًا يطمح للوصول إليه.

لقد فكر وحـرك قدراته اللامحـدودة، فكر أن يكون غير نمطي، وألا يكون مجرد تابع لسابقيه.. وبهذا التحرك حقق هذا النجاح العظيم.

والآن هـذا الرجل قد رحل من موقعه في الشـركة، وجاء غيره، لكـن هل منا من يعرف مـن هو الرئيس الذي حل محله؟ بالطبع لا لماذا؟

لأن مـن جاء بعد هـذا الرجل الذي نذكر قصته قرر الاسـتمرار علـى المنوال ذاته الـذي كان عليه سـابقوه وأن يتعامل مع وظيفته على أنها كرسـي يسـعى بكل جهـده أن يحافظ على جلوسـه عليه دون أن يفكـر وبقوة في مشـاكل شـركته وأن يجد لهـا حـلًا غـيـر تقليـدي ودون أن يفجـر الطاقات البشـرية الهائلـة الموجودة لدى

مساعديه ودون أن يضع نفسه أمام تحدٍّ قوي يطالب نفسه بتحقيق ما يراه الآخرون مستحيلاً.

لابد للإنسان أن يكون في تحرك وتطور مستمرين، وأن يساعد نفسه على اتخاذ القرارات، ولا يقول لم يعد هناك وقت.. لقد كبرت على أن أحدث تغييرًا بحياتي..

إن الإنسان يريد أن يعيش ويحب ويُحَب، يمكن أن ينتقد من نفسه ومن الآخرين، وأن يغير من نفسه لكن إذا كان التغيير مختلفًا عن مفهومه الذاتي ومختلفًا عن إدراكه وعن اعتقاداته وعن قيمه فستجد أن هذا الإنسان سيقاوم هذا التغيير ونتيجة هذه المقاومة سيخرج هذا الإنسان من منطقة الراحة والأمان لأنه يفعل أشياء لم يكن يفعلها كما أنه يفعلها بأسلوب غير أسلوبه.

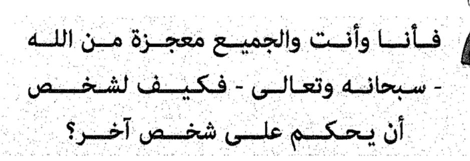
فالمفهوم الذاتي يشمل إدراكك.. وكل معتقداتك وقيمك.. كل شيء جوهري ستجده في المفهوم الذاتي..

والسؤال الآن: كيف أحدث تغييرا في المفهوم الذاتي؟

قلنا إن المفهوم الذاتي مكتسب، والسؤال: هل الشيء المكتسب يمكن أن يتغير؟

بالطبع نعم، لأنه فى الأصل موضوع من قبل شخص معين مثل الأب والأم مثلًا، إذن يمكن أن يتغير ويمكن أن أغيره بأسلوب يتوافق معي.

أولًا عليك أن تعلم أن رأي الآخرين فيك لا ولم ولن يدل عليك، وذلك لأن هذا الرأي يكون مبنيًّا على قيم ونظام وتفكير هؤلاء الآخرين، لا قيمك أنت.. ولا تفكيرك أنت.. ولا مفهومك أنت..



فأنا وأنت والجميع معجزة من الله - سبحانه وتعالى - فكيف لشخص أن يحكم على شخص آخر؟

وأذكر أيضًا أنني قدمت طلبًا للعمل في أحد الفنادق، فقال لي الرجل الذي قابلني هناك: «أنت لن تنفع في العمل في الفنادق أبدًا» فشكرته وعندما تركته قررت أنني سأنجح جدًّا في الفنادق،

وقررت في نفسي أنني سأدعوه لعشاء بعد تحقيق ذلك النجاح، وفعلًا عندما أصبحت مديرًا عامًّا في أكبر الفنادق دعوته للعشاء، وكان الرجل لا يتذكرني فذكرته بمقابلتي له ورفضه لي، وقلت له: أنا أشكرك لأنك كنت سببًا في دفعي للنجاح.

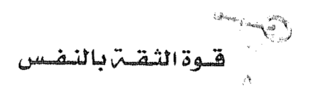
فأنا أتقبل قدراتي كما هي وأتقبل نفسي كما هي، ومن هنا أبدأ مرحلة أخرى وهي ألا أنقد أحدًا، فمجرد نقدي لإنسان معناه أنني أقول «أنا لا أحتاج لقدراتي.. أنا فقط أنقدك.. أنا لا أحتاج أن أفعل.. أنا ألوم فقط.. أنا لا أحتاج أن أكبِّر نفسي.. أنا لا أحتاج أن أفعل شيئًا إطلاقًا، لكن ألوم فقط».

وفي هذه الحالة أنا أقول لعقلي اللاواعي أنا لا أحتاج إليك.. أنا ألوم وسأصبح بطل العالم في اللوم.

الواجب العملي:

حتى تستطيع أن تصل لمرحلة تغير فيها مفهومك الذاتي يجب أن تدخل إلى البرمجة التي بداخلك وتحدث تغييرًا فيها.

1. ....
2. ....
3. ....



❷ المثل الأعلى الذاتي:

لا تلم نفسك، ولكن حاسبها، وتعلم من أخطائك، وحاول أن تنمي الجوانب الإيجابية في شخصيتك، وتصحح الجوانب السلبية أو تزيلها.

إن كل شخص لديه مثل أعلى داخلي عن نفسه، فكل شخص يعرف نفسه جيدًا والمشكلة التي تواجهه..

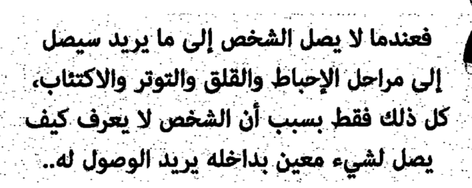
والمثل الأعلى يحتوى على خمسة أركان أو أجزاء:

الجزء الروحاني
الجزء الصحي
الجزء الشخصي
الجزء المهني
الجزء المادي
الجزء المادي

1. **الجزء الروحاني:** يكون لديك مثل أعلى داخلي، فأنت تعلم جيدًا ماذا تريد.
2. **الجزء الصحي:** تعرف ماذا تريد، وما هي مشاكلك، وتعرف طبيعة صحتك.
3. **الجزء الشخصي:** أنت تعلم تقديرك النفسي وتعرف كيف يتحقق ذلك التقدير.
4. **الجزء المهني:** أنك تعلم في أي المجالات ستحقق النجاح.
5. **الجزء المادي:** وتعلم إلى أين تريد أن تصل بنفسك.

فمثلًا الجزء الروحاني تقريبًا كل إنسان يعرف ما الذي يريده، وكذلك الجزء الصحي.

وهناك بعض الأشخاص الذين يعلمون جيدًا ما يريدونه لكنهم لا يعلمون كيف يصلون لما يريدون، ولأن هؤلاء الأشخاص لا يستطيعون الوصول لهدفهم أو لا يحاولون الوصول فيبدأون بالمقارنة بينهم وبين الآخرين وهذه المقارنة سينتج عنها اللوم، سيلومون حظهم ويلومون الناس.



فعندما لا يصل الشخص إلى ما يريد سيصل إلى مراحل الإحباط والقلق والتوتر والاكتئاب، كل ذلك فقط بسبب أن الشخص لا يعرف كيف يصل لشيء معين بداخله يريد الوصول له..

بالإضافة إلى أنه يرى الناس من حوله يستطيعون الوصول لهذا الشيء فيبدأ بالمقارنة ثم سيلوم نفسه، وفي النهاية سينقد وحاذر أن تقع في هذه الأشياء لأنك إذا بدأت بها تكون قد وصلت لمشكلة كبيرة.

المشكلة الكبيرة: تبدأ بثلاثة أشياء أساسية:

- **المقارنة:** تقارن بينك وبين الناس، واعلم أنك ستكون أنت الخاسر لأنك تقارن بشيء أنت ضعيف فيه.
- **النقد:** بعدما تنتهي من المقارنة ستبدأ بالنقد، تنقد كل شيء وتنقد الآخرين.
- **اللوم:** ثم ينتهي بك الأمر إلى لوم الآخرين.

واتساءل: هل من الصواب أن يلوم الإنسان نفسه؟

لا تلم نفسك ولكن حاسبها وتعلم من أخطائك وحاول أن تنمي الجوانب الإيجابية في شخصيتك وتصحح الجوانب السلبية أو تزيلها.

وهذه الأشياء الثلاثة في منتهى الخطورة فإذا وصلت لتلك المرحلة فاعلم أن مثلك الأعلى الذاتي فيه اضطراب وتوتر ويجب أن تصحح ما بداخلك.

وأذكر أنني كنت راكبًا في «سيارة تاكسي» في القاهرة ومرت بجانبنا سيارة مرسيدس فنظر إليَّ السائق في المرآة وقال لي: أتعرف يا باشا أن كل أصحاب المرسيدس حرمية؟ قلت له: أتحب أن يكون عندك سيارة مرسيدس؟ قال لي: أنا مش حرامي، قلت له: أتعرف شخصًا يمتلك سيارة مرسيدس وليس سارقًا؟ قال لي: نعم الحاج عبدالله، قلت له: هل تريد أن تكون مثل الحاج عبدالله؟ فسكت..

لقد تغير الاعتقاد في ثانية لأنه فكر في الأمر وفق مفهومه الذاتي واعتقاده الشخصي فشعر بما يشعر لأنه لا يستطيع أن يصل بنفسه لمثل هؤلاء الذين يملكون المرسيدس، لكن مثله الأعلى الداخلي يتمنى أن يكون مثلهم، يتمنى أن يمتلك سيارة مرسيدس لكنه لا

يعـرف كيف يمتلكها ولـم يبذل أي مجهود لامتلاكها، فلما قلت له ذلك أثناء حواري معه طبعًا في البداية كنت باشا ثم أصبحت بيه ثم انتهيت بأفندي..



قال لـي: أتعـــرف يا أفنـدي أنـا منـذ 35 سـنة وأنا أعمل سائق تاكسي.. أتقدر أنت أن تفعل ذلك؟ قلـت لـه: لـو أنـا مكانك لكان هذا التاكسي ملكي، قال لي: نعم! أنت بتحلم، قلـت لـه: وليس هـذا التاكسـي فقط ففي خلال 35 سـنة سـيكون عندي أسطول تاكسـيات، طبعًا الرجل لم يتكلم معي بعدما قلت له ذلك وحتى لم يعد يريد أن ينظر في وجهي.

ومـا قلته للرجل لم يكن من وحي خيالي وإنما هو مثال حقيقي فقد اسـتطاع رجل اسمه (سنوي باركر) أن يحققه بل وحقق ما هو أبعد من ذلك بكثير.

هذا الرجل الآن يمتلك شـركة طيران اسمها (إزيانا)، والد هذا الرجل كان سائق تاكسي فلما توفي والده أخذ (سنوي) مكان والده في العمل كسـائق تاكسي، ثم بدأ يفكر أن هذا التاكسي ليس ملكنا

فنحن مستأجرون له، فلماذا لا يكون لدينا تاكسي نملكه نحن، فتكلم مع إخوته وأصحابه كيف نمتلك سيارة تاكسي، وقدَّر ثمن التاكسي وخلال سنتين فعلًا امتلك أول تاكسي..

طالما فكر بطريقة معينة وركز على تلك الفكرة إذن فإن المخ سيركز على فكرة معينة فطبقًا لقوانين العقل الباطن سيحدث قانون التركيز وهو أن أي شيء تركز عليه يتحكم فيك، ثم يؤثر في شعورك وأحاسيسك، ثم يأتي قانون الانجذاب، وهو أن أي شيء تفكر فيه وتركز عليه يعود إليك بنفس النوع ونفس النتائج؛ لأنك أرسلت لهذا الشيء طاقة من نوع معين، فعادت إليك من نفس النوع، وخلال فترة قصيرة أصبح هذا الرجل يملك هذا التاكسي ولم يكتف بذلك بل امتلك تاكسيًّا آخر ثم الثالث حتى أصبح عنده أسطول تاكسيات في أقل من عشر سنوات، وقال لنفسه: أنا أستطيع أن أحقق ما أتمناه وفعلًا حقق أهدافه، ولم يقف عند تلك النقطة بل توسع فاشترى أتوبيسًا ولم يأخذ وقتًا كبيرًا لأنه استفاد من خبراته في التاكسيات حتى أصبح لديه أسطول من الأتوبيسات، ولما حقق أكبر نجاح في الأتوبيسات قال سأنشئ شركة طيران وسأسميها (إزيانا) وفي أول سنة خسر كل ما يملك.. خسر كل شيء.. وقال له بعض المقربين منه: اترك هذا المجال وعد لما تعرف عد للتاكسيات والأتوبيسات قال: لا.. أنا متأكد.. أنا واثق تمامًا أنني سأصل كما وصلت في التاكسيات والأتوبيسات..

سـأصل في الطيران أيضًا، وخلال سـنتين فقط أصبحت (إزيانا إير لاينز) تحصل على 5 ملايين دولار من الأرباح كل شهرين فقط..

وهـذا كله فقط لأن شـخـصًا فكـر وبثقة تامة في نفسـه وحقق مـا أراد.. ولاحظ أنت الفرق بينه وبين سائق التاكسي الذي يعمل عليه منذ 35 سنة ولم يحقق أي شيء لأنه لم يفعل شـيئًا غير أنه يقارن بينه وبين الناس الناجحيـن الذين اسـتطاعوا أن يحققوا ما أراده هو لكنه لم يستطع تحقيقه.

هناك أناس يضغطون على أنفسهم في نقطة المثل الأعلى وهذا الضغط خطير في الحقيقة.

مثلًا الشخص الذي يريد أن ينقص وزنه خصوصًا في السيدات، فلأنهـا تريـد أن تنقص وزنها فهي ترى نفسـها من خلال أسـلوب معيـن، ترى نفسـها سـمينة فتظـل تضغط علـى نفسـها فتمتنع عن الأكل وتلعـب رياضة بشـكل زائد عن اللزوم حتـى تصل لمرحلة يصل فيها الشـخص للشـعور بالذنب فتأكل ثم تتراجع لأنها تشعر بالذنب لأنهـا أكلت كمية أكثر من اللازم وهذه المرحلة في منتهى

الخطورة ويجب أن يعالج الشخص منها لأنه يحس بالذنب لو أكل وأيضًا يحس بالذنب إذا لم يأكل..

وألطف شيء هو أنني أقول هذا الكلام للعالم كله ثم حين أعود لمنزلي أجد ابنتي تقوم بريجيم الموز وهو ريجيم قاس حيث لا يأكل الشخص فيه إلا الموز خلال اليوم، فحقًّا كما يقولون باب النجار مخلَّع.

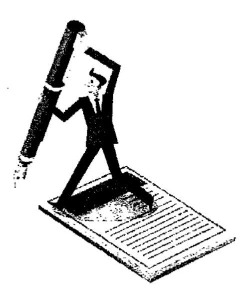
الواجب العملي:

اصنع لنفسك «أجندة النجاح» وذلك بأن تكتب 4 أو 5 أشياء إيجابية عندما تشعر بالفشل وتحتاج إلى دفعة معنوية.

1 ....

2 ....

3 ....



3 الصـورة الذاتيـة:

لا يمكن لإنسان أن يحكم على غيره أنه فاشل أو أنه قوي أو أنه ضعيف من خلال الشكل الخارجي.

إن كل إنسان لديه داخليًّا صورة لكل شيء، فنحن لدينا عينان لنرى بهما العالم الخارجي، فإذا نظرت في المرآة فسترى الأشياء الخارجية فقط ولن تستطيع أن ترى الأشياء الداخلية في جسمك رغم أن هذه الأشياء الداخلية هي العالم الحقيقي الذي يمثل أكثر من 90 ٪ من قدراتك..





أنت لن تستطيع أن ترى طاقتك.. لن تستطيع أن ترى كبدك أو قلبك.. لن تستطيع أن ترى قدراتك الذهنية مثل ذكائك.. أو صبرك.. أو حبك الداخلي..

لكنك سترى شكلك الخارجي، فكيف إذن تحكم على شخص أنه فاشل أو أنه قوي أو أنه ضعيف من خلال الشكل الخارجي؟!

والذي يحدث في الصورة الذاتية أنه بين عينيك هناك عين ثالثة هذه العين تذهب بداخلك لترى صورتك الداخلية التي رسمتها أنت عن نفسك منذ فترة، وهذه الصورة الداخلية لا تكون موجودة إلا في المخ فقط، فالشخص يرى من الخارج فقط، مثلًا الشخص السمين يرى نفسه من الخارج سمينًا فيحاول أن ينقص وزنه فيقوم بعمل الريجيم ليحاول أن يغير شكله الخارجي، فيقلل الطعام أو يمتنع عنه تمامًا حتى يكون مثل الأشخاص الذين يتمتعون بجسد متناسق، لكن عينه الثالثة ترى الصورة الداخلية له فتجد صورته الداخلية أنه مازال سمينًا، فتظل أنت كما أنت الشخص السمين ولا يحدث لك تغيير.

وتجد أشخاصًا كثيرين يخضعون لريجيم قاس لكن أجسامهم لا تستجيب لأي تغيير، ونفس المثال على الأشخاص الذين يريدون أن يقلعوا عن التدخين، فهؤلاء المدخنون ترى أعينهم الخفية صورتهم الداخلية وهي أنهم يريدون أن يدخنوا فنجد أحدهم لا يستطيع الامتناع عن التدخين، فإن امتنع يومًا عاد إلى تلك العادة في اليوم الذي يليه.

ذهبت مرة لشراء كاميرا ديجيتال فقال لي البائع: ماذا تعمل؟ فقلت له: أعطي محاضرات في التنمية البشرية وأكتب الكتب خاصة في هذا المجال... فقال لي: نعم مثل إبراهيم الفقي، قلت له: بالضبط.. هل تعرفه؟ قال لي: نعم، ثم قال لي: من أنت؟ ما اسمك؟ قلت له: أنا إبراهيم الفقي، قال لي: أنت تسخر مني، إبراهيم الفقي كبير وطويل، ولم يصدقني إلا بعدما رآني وأنا أوقع في إيصال استلام الكاميرا، فنظر إليَّ الرجل في تعجب وقال لي: أأنت إبراهيم الفقي حقًّا؟ قلت له: منذ يوم ولادتي وأنا إبراهيم الفقي لم أتغير.

فهو لديه صورة عن شخص معين ولا يريد أن يغيرها فالإنسان لديه

صورة ذاتية يراها، وهذه الصورة الذاتية تكون في منتهي القوة والخطورة.

قامت إحدى الجامعات بدراسة لمعرفة إلى أي مدى تتأثر الصورة الذاتية وطبعًا أولياء الأمور كانوا على علم بتلك الدراسة فجمعوا الطلبة وقالوا لهم: أثبتت الدراسة أن الأشخاص أصحاب العيون الملونة أذكى وأنبه بكثير جدًّا من الأشخاص أصحاب العيون السوداء، وخلال شهرين وجدوا أن نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة بدأت ترتفع وتعلو، أما نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء فبدأت تنخفض، فجمعوا الطلبة مرة أخرى، وقالوا لهم نحن آسفون جدًّا لقد كان هناك خطأ في الدراسة واكتشفنا أن أصحاب العيون السوداء أذكى من أصحاب العيون الملونة، وخلال شهر تغيرت النتائج مرة أخرى للعكس حيث ارتفعت نتائج الطلبة أصحاب العيون السوداء وانخفضت نتائج الطلبة أصحاب العيون الملونة.

وعندمـا يكـون الشـخص مرتديًـا ملابـس جميلـة ومتناسـقة فسيكون هذا الشخص سعيدًا في نفسه يحس بأن صورته الداخلية جيدة، فعندما تهتم بنفسك داخليًا وتهتم بنفسك خارجيًا بالملابس الجميلـة ووضـع الروائح المنعشـة سـتجد نفسـك مبتسمًا وسعيدًا وسيكون يومك ظريفًا وممتعًا.

أما الشـخص الـذي يرتدي أي ملابـس ولا يهتم بجمال ملابسه ولا تناسـق ألوانها ستجده بالكاد يسـتيقظ للذهاب للعمـل ويظـل متضايقًا طوال اليوم ولا يحتمل أي كلمة من أي شخص.

وأذكر أنه كان هنـاك طبيب تجميل وهو من أول الأشـخاص الذيـن تكلموا فـي الصورة الذاتيـة، وقـال إن الصـورة الذاتيـة أمـر فـي منتهى الخطورة.

وذات مرة أتت إلى هذا الطبيب شابة صغيرة لعمـل جراحـة لأنهـا كان عندها عظمـة وكانت تمثـل خطـرًا عليهـا وقامـت بالجراحـة، وكانت ناجحـة، ولما نظـرت تلك الفتاة فـي المرآة قالت لهم: أنـا لا أرى فارقًا إطلاقًا.. فيقولون لها: كيف؟ انظري مرة أخرى فتنظر فلا ترى وهكذا حتى قالت لهم في النهاية: أنا أرى الفارق لكنني لا أشعر به.

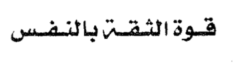
فكان الغرض أنه يجعل الشخص يرى نفسه قبل العملية يرى نفسه داخليًّا.. فإذا استطاع أن يرى نفسه داخليًّا بالشكل الجديد فقد استطاع بذلك أن يغير الصورة الداخلية لنفسه.

هناك شخص اسمه (أورمن دينو) وهو من أقوى الناس في العالم اليوم في التنمية البشرية، هذا الرجل كان يأكل من القمامة وكان يشحذ من الناس في الشوارع، فرآه رسام يومًا فرسمه في لوحة جسدته قويًّا وواثقًا في نفسه.

وأتى هذا الرسام للرجل وقال له: هل تستطيع أن تتعرف على الشخص الموجود في هذه اللوحة؟ قال له: لا، قال له الرسام: ركز، قال الرجل: لا أعرف، قال الرسام: ركز أكثر، قال الرجل: هذا أنا.. أنت تراني بهذه القوة، قال له الرسام، نعم، قال الرجل: إذن سأكون كذلك طالما أنت رأيتني كذلك.

وفعلًا جمع بعض المعلومات في كتاب وسماه أفضل بائع في العالم (The Best sales man in the world)

وبيع من هذا الكتاب 14 مليون نسخة، وهذا كله لأن الصورة الذاتية تغيرت، طالما الذي في الداخل تغير إذن الذي في الخارج سيتغير.



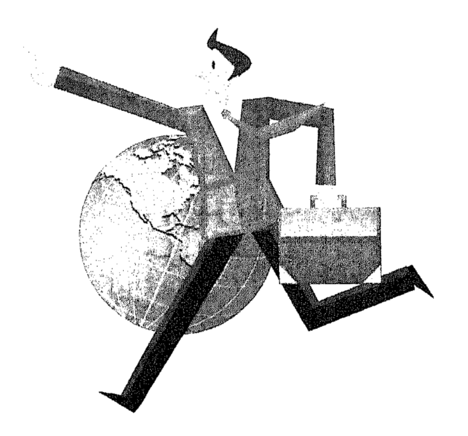
الواجــــب العـــمـــلــــي:

عليك أن ترى نفسـك داخليًّا بالشـكل الجديـد الذي يرضيك، وذلك يستلزم بالطبع أن تغير الصورة الداخلية لنفسك.

1 ....

2 ....

3 ....



4 التقـــديـــــر الذاتــــــي:

على الإنســان أن يتقبل نفسه كما يراها هو وأن يحب نفسه على حالتها..

التقدير الذاتي كذلك شيء في منتهى الخطورة، والتقدير الذاتي معناه: **الطريقة التي ترى بها نفسك بمعنى أحاسيسك ومشاعرك عن نفسك.**

إن التقديـر الذاتـي هـو تقديرك أنت لنفسـك وإحساسـك أنك راض عن نفسـك، وهل أنت تحب نفسـك، وفيهـا نقول إنه يجب للإنسان أن يحب ذاته ويحب نفسه..

البعض سـيقولون ما هذا الـكلام، حب النفس معنـاه الأنانية.. طبعًا هذا المفهوم خاطئ.. حب الذات معناه أنك تقبل نفسك كما هي، وأنك تقول لله سبحانه وتعالى أنا متقبل الهدية التي أعطيتها لي كما هي.. فعلى الإنسان أن يتقبل نفسه كما يراها هو وأن يحب نفسه على حالتها هذه..

وعدم تقبل الذات يوصل الشـخص لأمرين أساسيين في منتهى الخطورة.

الأمر الأول: السـلوكيـات السـلبيـة:

مثلما يحدث مع الشخص الذي يشعر أنه ليس لديه تقدير ذاتي وهو شعوره أنه لا يقدِّر نفسه لأنه لم يقدره أحد من قبل..

فمثلًا الطفل الصغير الذي يريد أن يتكلم فيقال له اسكت لا تتكلم، هذا الطفل يشعر أنه أقل من العالم ويكبر على هذا الإحساس ولأنه يشعر بذلك فهو يريد أن يكبِّر من نفسه فيعوض حبه للعالم بسلوكيات أخرى حين يكبر من ضمنها التدخين ومن ضمنها المخدرات ومن ضمنها الخمور ومن ضمنها مشاهدة التلفاز بكثرة ومن ضمنها شراؤه أشياء لا يحتاجها، وهذا كله لأنه يريد أن يعوض تقديره الذاتي لنفسه.. يعوض حبه لنفسه.. يريد أن يملأ الفجوة التي في داخله.. يملؤها داخليًّا.. أنا أحب نفسي لذلك أنا أشتري لنفسي أشياء.

الأمر الثاني: ضعـف الشخصيـة والخـوف الاجتماعـي:

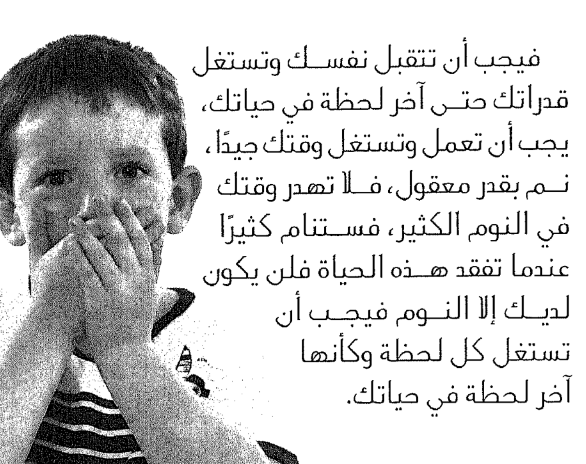
وعندما يضعف التقدير الذاتي ينتج عن ذلك ضعف الشخصية وينتج الخوف الاجتماعي وهو إحساس الشخص أنه قليل الشأن فيشعر أنه أقل من الموجودين فيفضل السكوت، فلا يستطيع أن يتحدث أمام الناس، ولا يرفع يده مثلًا ليتكلم في المحاضرات، فهو يتمنى أن يتكلم لكنه يشعر أنه إذا تكلم فسيكون هناك من يقول له اسكت.

فالتقدير الذاتي في منتهى الخطورة..

ومن ضمن المشاكل الأساسية للشخص أن تقديره الذاتي ضعيف فيتصرف تصرفات غريبة حتى يتزن داخليًا ويكون ذلك بأي أسلوب.

كيف أصل لمرحلة يكون لدي عندها تقدير ذاتي جيد؟

يجب أن أصل لمرحلة التقبل وهي أن أتقبل نفسي كما هي لا أكثر ولا أقل، وبعد ذلك أصل لمرحلة التقدير الداخلي، وبعد ذلك أصل لمرحلة الحب الداخلي..



فيجب أن تتقبل نفسك وتستغل قدراتك حتى آخر لحظة في حياتك، يجب أن تعمل وتستغل وقتك جيدًا، نم بقدر معقول، فلا تهدر وقتك في النوم الكثير، فستنام كثيرًا عندما تفقد هذه الحياة فلن يكون لديك إلا النوم فيجب أن تستغل كل لحظة وكأنها آخر لحظة في حياتك.

كمـا أننـي قابلت أشـخاصًا لا يتحركـون لخوفهـم الشـديد من المـوت.. لماذا يخافون من المـوت إلا إذا كان مقصرًا في حق ربه وفي حق نفسه؟

لابد أن تعد نفسك لهذه اللحظة وأن تفكر دائمًا أن هذه اللحظة ربما تكون لحظتك الأخيرة..

وأذكر موقفًا طريفًا وهو أن أحد الأشـخاص سـألنى مرة لو مت يا دكتور فماذا ستفعل؟ وهو سؤال عجيبٌ وغريب فقلت له: أنا لو مت سألقي محاضرات للميتين أتكلم فيها عن الطاقة.

الواجـــب العـمـلـــي:

تعلم الاستراتيجيات التي تعينك على استخدام قدراتك، وبهذا يقوى اعتقادك في قدرتك وإمكانياتك وأفكارك وأهدافك

❶ ....

❷ ....

❸ ....

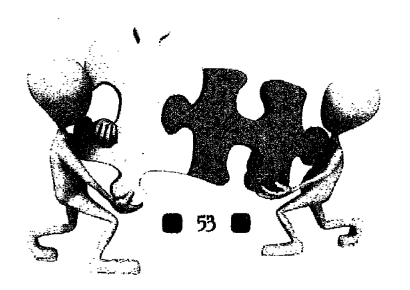


5 الإنجازات الذاتية:

إن تركيزك على أهدافك يمنحك إنجازًا وطاقة ذهنية، وكلما كنت مرنًا، تجنبت الأحاسيس السلبية..

بعد المفهوم الذاتي ثم المثل الأعلى الذاتي ثم الصورة الذاتية ثم التقدير الذاتي يأتي الإنجاز الذاتي، فكل إنسان يريد أن يكون لديه إنجاز وأي شخص يعاني من الاكتئاب فإنه يشعر أنه ليس لديه إنجازات.

إن سؤالك لنفسك: ماذا أريد؟ ينتقل بك إلى المستقبل، ولماذا أريده؟ يعطيك الأسباب التى تدفعك إلى تحقيق الهدف، ومتى أريده؟ تضع عامل الزمن في الاعتبار، وكيف أحصل عليه؟ تعطيك الإمكانيات والوسائل، وعندما تقول: «أنا أستطيع تحقيق الهدف» تقوي ثقتك في نفسك.



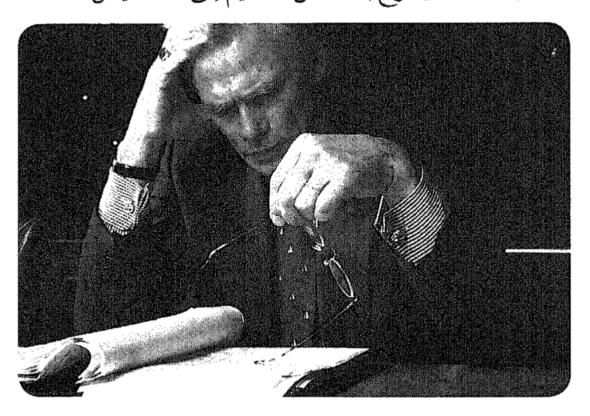
إن تركيزك على أهدافك يمنحك إنجازًا وطاقة ذهنية، وكلما كنت مرنًا تجنبت الأحاسيس السلبية.. إن الفراغ ينشط اشتعال الأحاسيس السلبية.

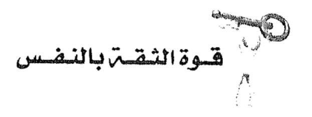
وأذكر أن رجلًا أتى إليَّ في العيادة وقال لي: على فكرة يا دكتور أنا لا أجد في حياتي أي شيء جيد إطلاقًا، قلت له: هل لديك أولاد؟ قال لي: نعم، عندي ثمانية من الأبناء، قلت له: عندك ثمانية أولاد، ما شاء الله وليس في حياتك شيء جيد!! أنا لو كنت مكانك كنت سأكون متضايقًا جدًّا، ثم سألته: هل أنت مرتاح ماديًّا؟ قال لي: نعم مرتاح، قلت له: أتدري أنا لو مكانك كنت سأعاني من الاكتئاب لأن عندك الأولاد وعندك المال.. فما هي أخبار صحتك؟ قال لي: الحمد لله صحتي بخير، فقلت له: وما أخبار شغلك؟ هل لديك تجارة معينة قال: نعم، قلت له: احسبها معي أنت عندك الأولاد، وعندك المال، وعندك الصحة، وعندك التجارة، ماذا ينقصك؟ لقد أعطاك الله كل شيء لماذا لا ترى في حياتك شيئًا جيدًا؟

إن حياتك كلها جيدة فهي عبارة عن إنجازات استطعت تحقيقها.. لو أنني مكانك لكنت في مستشفى الأمراض العقلية

لأنني كنت سأتعب نفسيًّا من كثرة الإنجازات التي لديَّ، فعلمت منه أنه تشاجر مع زوجته.

ما المشكلة؟ مشاجرة واحدة فقط جعلته يركز عليها، ثم يرى أن الدنيا كلها سيئة، فألغى مخه كل شيء جميل وركز على الأمور السيئة، وأصبح كل شيء في الدنيا ليس له معنى، بمجرد أن فكر وركز علي شيء واحد فقط، فالمخ وصل لمرحلة التعميم السلبي، وهو أن المخ يركز على شيء معين صغير ثم يعمم الأمر، مثلًا الشخص المتضايق من شيء يقول البلد كلها سيئة، فإذا عمَّم الإنسان فسيشعر أنه لم يحقق أيًّا من إنجازاته، فالشخص الذي يقول أنا مضطرب نفسيًّا عمم الأمر وضخمه فتكون أحاسيسه مضخمة أيضًا؛ لذا على هذا الشخص أن يعرف ما الذي يؤرقه فعلًا ويبدأ بمعالجته فيخرج بذلك من التعميم إلى التخصيص.





الواجب العملي:

عليك أن تقف مع نفسك لمدة ثانية واحدة وتقول: أنا لدي الثقة بنفسي لقد استطعت أن أحقق إنجازات في حياتي..

1. ....
2. ....
3. ....



من نماذج الإنجاز

اعلم أنه لو أن شخصًا قبلك استطاع أن يفعل شيئًا إذن فأنت قادر على عمل هذا الشيء؛ لأن الشخص الذي قبلك ليس أفضل منك، وستكون وقتها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحد قبلك فستكون أنت الأول.

جاءت لي سيدة وقالت لي: أنا ليس لدي أي إنجاز في حياتي، وهذه السيدة كانت تبلغ من العمر حوالي 60 سنة والناس في الخارج يحبون الحيوانات جدًّا جدًّا، فقلت لها: هل تحبين الحيوانات؟ قالت لي: نعم، قلت لها: تحبينها جدًّا؟ قالت لي: نعم جدًّا، قلت لها: ما رأيك لو أعلنا إعلانًا صغير فلن يكلفك أكثر من عشرة دولارات في كل جرائد البلد نقول في الإعلان: «من لديه حيوان يريد أن يتخلص منه يتصل بهذا الرقم» وننشر إعلانًا آخر فيه «من يرغب في شراء حيوان يتصل بهذا الرقم».

وعليك أن توفقي في توزيع الحيوانات، فمن لديه حيوان ولا يريده تأخذينه منه وتعطينه لمن لديه الرغبة في شراء الحيوان..

وفعلًا فعلت ذلك وكانت تأخذ من هذا 20 دولارًا ومن هذا 20 دولارًا أخرى، وذهبت لمكان اسمه (spca) هذا المكان عبارة عن مكان يأخذ الحيوانات التي لا يريدها الناس فيربيها ويكبرها ثم يبيعها وإذا لم تبع أعدموها فذهبت تلك السيدة وألقت محاضرات بها..

وهذه السيدة اليوم تربح ما يزيد على 200000 دولار في السنة لأنها مشغولة بالحيوانات وسعيدة بها؛ لأنها اكتشفت شيئًا داخليًا.. إنه إنجاز داخلي..

سيدة أخرى كان عمرها فوق الثمانين أتت إلي وقالت: أنا لا أحب الحيوانات ولا أستطيع أن أعمل أي شيء وليس لدي أي مهنة إطلاقًا، قلت لها: هل تجيدين الطبخ؟ قالت لي: لا، قلت لها: لا تعلمين أي شيء في الطبخ؟! قالت: ولا أي شيء، فقالت سيدة أخرى: أنا أعرف أن أعمل كيكة التفاح وأنا ماهرة فيها جدًا فنشرنا إعلانات سميناها (أسرار كيكة التفاح لمدام ساندرا) فالناس بدأوا يتصلون ليعرفوا ما هو السر؟

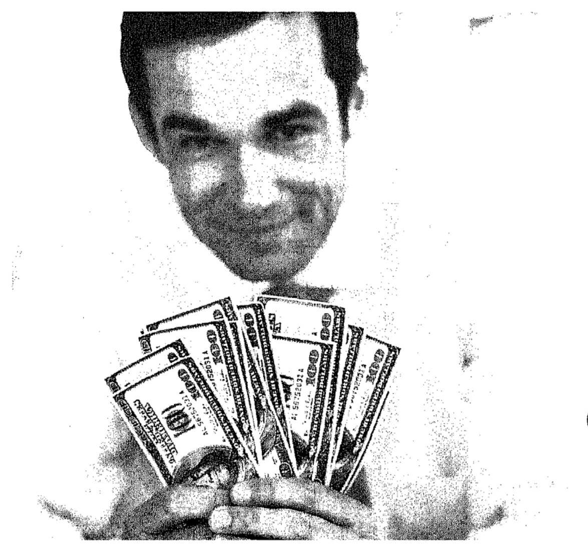
فبدأنا نطبع لها ونبيع السر بـ5 دولارات، وبعد ذلك بدأت تقف هذه السيدة فى الأسواق الداخلية لتعلم الناس كيف يجهزون كيك التفاح.. أصبحت مشغولة في تعليم الناس، والاتصالات كثرت، الكل يريد أن يعرف سر كيك التفاح من السيدة البالغة أكثر من ثمانين عامًا، لابد أنه سيكون سرًّا خطيرًا، وهي ليس لديها فكرة عن عمل الكيك أساسًا، لكنها بدأت تكبر حتى حققت إنجازًا.

فكل شخص لديه إنجاز داخلي.. كل شخص أعطاه اللّه سبحانه وتعالى شيئًا بداخله لو حبس هذا الشيء بداخله سيكون تعيسًا ويحس بالاكتئاب والتوتر وسيشعر بالروعة عندما يستغله وسيستغله عندما يفتش عليه ويبحث عنه.

فـإذا كانت لديـك معلومات جديـدة وأنت تحبسـها بداخلك، فإنها سـتظهر عليك، وسـتكون في منتهى التعاسـة، وستظهر على أفكارك.. فتمرض وتكتئب أو جسـمك سيسـمن، فلابد أن تجعل تلك المعلومات تنطلق حتى تأتي الخطوة التي تليها في الحياة.

أنـا طـوال عمـري وأنا أعمـل في فنـادق لكنني وجدت نفسـي أعمل أشـياء لا علاقة لها بالفنادق تمامًا لكنني وجدت أن هذا هو الذي كنت أتمنى أن أفعله، ولقد عانيت الكثير لأصل لما أنا عليه..

وأذكر أنني طُردت من عملي مرتين، فوجدت نفسي في الشارع وعندما كنت ماشيًا في الشارع يائسًا وكانت زوجتي آمال قد أنجبت لي ابنتي التوءم (نانسي ونرمين) ولم يكن معي المال الذي أنفقه على



أسرتي، فكنت أفكر فيهم وأفكر كيف سأطعمهم، فقررت وقتها أنني لن أتعرض لذلك الموقف مرة أخرى، سأعمل ليلًا ونهارًا حتى أصل إلى ما أريد فوجدت محلًّا صغيرًا.. مطعمًا صغيرًا.. وأنا كان عندي خبرات كبيرة وقتها فساعدته وفي أشهر قليلة ربح صاحب المحل نصف مليون دولار، فقال لي: أنا أهديك نصفها في مقابل أن تعمل معي وتكون شريكي، قلت له: أنا درست للعمل في الفنادق وليس المطاعم، وتركته وذهبت وقررت أن أدرس، وفعلًا التحقت بجامعة (كونكورديا Concordia university) وكانت الدراسة من الساعة الرابعة إلى الثامنة كل يوم، وفي الصباح كنت أعمل في (الهولي دي إن Holiday Inn) أحمل الكراسي والمناضد، وبالليل كنت أعمل حارسًا.. فقررت بإصرار.. وتعلمت أنني يجب أن يكون لدي مهارات وعلوم مختلفة، وعليَّ أن أدرس الكمبيوتر وأتعلم وظائف أخرى، وفكرت حتى وصلت للعمل في لوكاندة ووصلت لوظيفة مساعد مدير ثم تركتهم، وذهبت إلى شركة أخرى اسمها شركة (كارا Cara) ذهبت للمدير العام وكنت قد قررت أن أعمل في الإدارة العليا وعندما وصلت لمرحلة جيدة في أحد الفنادق قالوا لي نحن شاكرون لك جدًّا لكن لا نريدك معنا فذهبت إلى رجل كان اسمه (سارتيز) قلت له: أنا أريد أن أعمل في الإدارة العليا هل عندكم مكان لي؟ قال لي: هل عندك خبرات في الإدارة؟ قلت له: عندي وهي في الحقيقة كانت أشياء ليست قليلة، قال لي: ليس عندنا وظائف: قلت له: شكرًا وتركته

وذهبت ثم عدت له في اليوم التالي، قلت له: هل عندك وظيفة في الإدارة؟ قال لي: ألم تكن هنا بالأمس؟ قلت له: نعم، قال لي: ألم أخبـرك أننا ليـس لدينا وظائـف خالية؟ قلت له: ربمـا يكون هناك أحـد مـات أو أحد ترك العمل، قل لي: لا أحـد مات ولا أحد ترك عمله، فتركته وذهبت وعدت له في اليوم الثالث، وكأنني لأول مرة أذهب إليه، وقلت له: هل عندك وظيفة في الإدارة؟

ثـم ذهبت لـه رابع يوم فقلت له: هل عنـدك وظيفة في الإدارة؟ فقـال لي: أنت ثانية.. أنت مُلح جـدًّا، قلت له: نعم، قال لي: هات لـي قهوة، قلت لـه: حاضر يا بيه، قال لي: ماذا تسـتطيع أن تعمل؟ قلـت لـه: جربني أسـبوعًا وبـدون مقابل، قـال لي: لا، سـأجربك شـهرًا، قلـت له: وبدون مقابـل.. فكنت أذهب للعمـل مبكرًا جدًّا وأتـرك العمـل آخر واحد.. كنـت أعمل في الليـل والنهار، وكنت مـن أفضـل العاملين وحدث أن مسـاعد هذا الرجـل تركه فعملت أنا مساعد المدير شخصيًّا.. فكنت أعمل أكثر وأكثر.. أشتغل ليل نهار.. آتي بأفكار جديدة بمهارتي وفي أقل من تسـعة أشـهر كنت مديرًا عامًّا لهذا المكان.

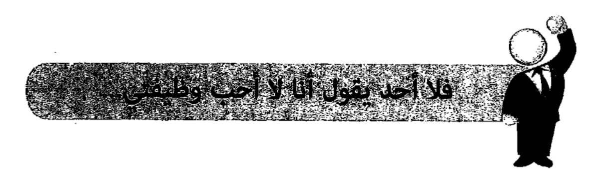
هـذا هـو نظام الطاقـة الداخلية والثقـة بالنفس، فلـو أنك متميز في شـيء معين ولا تتميز في شـيء آخر فيجب أن تكون لديك ثقة بنفسك..

واعلم أنه لو أن شخصًا قبلك استطاع أن يفعل شيئًا إذن أنت قادر على عمل هذا الشيء لأن الشخص الذي قبلك ليس أفضل منك، وستكون وقتها أفضل، أما إذا كان هذا الأمر لم يفعله أحد قبلك فستكون أنت الأول.

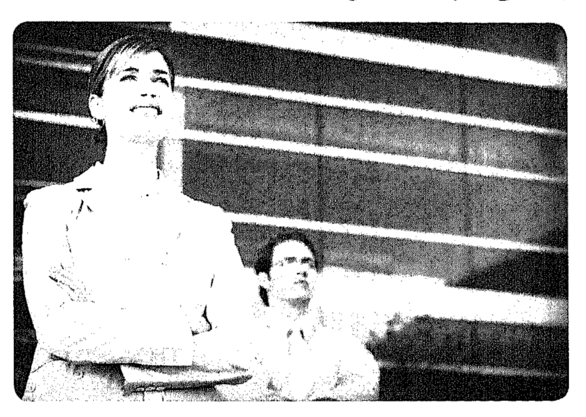
وأذكر لكم قصة حقيقية عن شخص كان يعمل كناسًا في الشوارع في اليونان وقبل عمله هذا كان يعمل مديرًا فأرادت البلد أن تعاقبه فجعلوه كناسًا حتى يحقروا من شأنه لكنه كان دائمًا يمشي مبتسمًا وكان سعيدًا وفخورًا بنفسه وهو يكنس الشوارع والتلفاز صوره وسألوه: لماذا أنت سعيد هكذا؟! كيف نعاقبك؟

تذكر أنك كناس وهذا عمل مهين، فقال لهم: لا، أنا لا أكنس وإنما أنظف البكتيريا والجراثيم حتى أحمي المواطنين اليونانيين.

فهذا الشخص أحب عمله مهما كان هذا العمل الذي يعمله، بل هو يعتز بهذا العمل.



وإنمـا عليـك أن تتعلم كيف تحب عملك، فـلا تقل عندما أجد وظيفة أخرى سـأكون أفضل.. لأنك لن تكون كذلك.. لأن لديك شعورًا وأحاسيس سلبية من الوظيفة القديمة فإذا ذهبت لوظيفة جديـدة فسـتأخذ هذه الأحاسيس والشـعور معك لأنـك مبرمج، فتأكـد أنك فـي الوظيفـة الجديدة سـتجد نفـس الأشـياء والأمور السلبية التي كانت في الوظيفة الأولى؛ وذلك لأنك أخذت نفسك دون أن تغير هذه الشـعور والأحاسـيس، فإياك أن تترك أي وظيفة بناء على شعور وأحاسيس سلبية..



نـمِّ نفسـك واذهب لوظيفـة جديدة وفيها سـتجد نفسـك تكبر وتنمـو لكـن طالما لديك شـعور وأحاسـيس سـلبية مـن الوظيفة

القديمة فستكبر بداخلك تلك الأحاسيس لأن المخ لن يتركك سيذكرك بها من وقت لآخر، ولو حدثت لك مشكلة فسيأتي لك المخ بالمشكلتين القديمة والجديدة.

لن تستطيع النجاح والتفوق في أي مجال من مجالات الحياة، إذا كنت تكره هذا المجال، فإذا كنت تكره الدراسة في مجال معين، فسوف ترسب وتخفق، وستظل فترة أطول في هذا المجال، وبفرض أنك نجحت في هذا المجال مع كراهيتك له، ستنتقل منه وأنت تحمل طاقة الكراهية..

تعلم من تجاربك، وتخيل نفسك في المستقبل، واعلم أن هذه مجرد مرحلة، وأن هذه هي تحديات الحياة، ولن تأتي الظروف دائمًا بما ترجوه.

فتعلم أن تستطيع اجتياز ما يعترضك من ظروف وعقبات، وأن تتكيف مع ما لا تستطيع اجتيازه مما لا يرضيك ولا تحب من حالات وظروف ومواقف، حتى تستطيع الانتقال من مرحلة إلى أخرى احرص على أن تحب مجال عملك ودراستك، وأن تتكيف وتتأقلم مع ما يعتريك من ظروف وحالات لا طاقة لك بتغييرها، واعلم أنك لن تستطيع أن تتفوق أو أن تبدع في مجال لا تحبه.

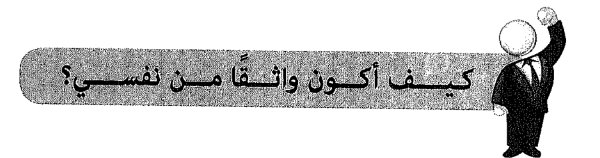
أما بالنسبة للعلاقات الشخصية فلا تترك علاقة إطلاقًا إلا وهي مبنيـة علـى الحــب ولا تترك شــخصًا إلا وأنــت ســعيد وتتمنى له الخيـر، فنحــن ليـس لدينا الوقــت في هــذه الدنيا للحــزن والضيق والغضــب من شــخص معيــن أو موقف محــدد، فـإذا غضبت من شــخص ما فلا تهدر طاقتك في الغضــب والضيق والحزن، ولكن الأســهل والأفضل أن تسامح وســيعطيك الله - سبحانه وتعالي - الثواب، فأرسل لمن يضايقك باقة جميلة من الطاقة، فطاقة الإنسان لو وصلت ببلد لأضاءته لمدة أسبوع كامل..

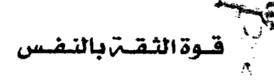
إنهـا طاقــة هائلــة أعطاهــا الله لــك تســاوي أكثر مــن 80 مليار دولار، فالحياة قصيرة، ولن يكون لها إعادة..



واعلم أنها حياة واحدة ليس فيها (بروفة) وإنما هي حياة حقيقية ليس لها إعادة، فإذا ما انتهت لم تعد، فيجب أن تستخدم كل لحظة في حياتك وكأنها آخر لحظة من حياتك، فأنت لن تخرج أبدًا من هذه الحياة وأنت حي.

فالإنسان الذي يتصل بالآخرين ويقول لهم أين أنتم.. أتمنى أن أراكم.. لماذا أنتم بعيدون.. هذا الإنسان ليس ضعيف الشخصية أو لا يتمتع بثقة بالنفس بل العكس تمامًا فهو شخص واثق من نفسه ولا يشعر بالضعف وإنما هو وصل للمرحلة التي يعرف فيها جيدًا ماذا يريد فهو يثق بنفسه ولا يتأثر إطلاقًا بالمؤثرات الخارجية.. والسؤال المهم الآن:





الواجـــب العـمـلـــي:

تعلـم اجتيـاز ما يعترضـك من ظـروف وعقبـات، وأن تتكيف مـع مـا لا تسـتطيع اجتيازه ممـا لا يرضيك ولا تحـب من حالات وظروف ومواقف.

❶ ....

❷ ....

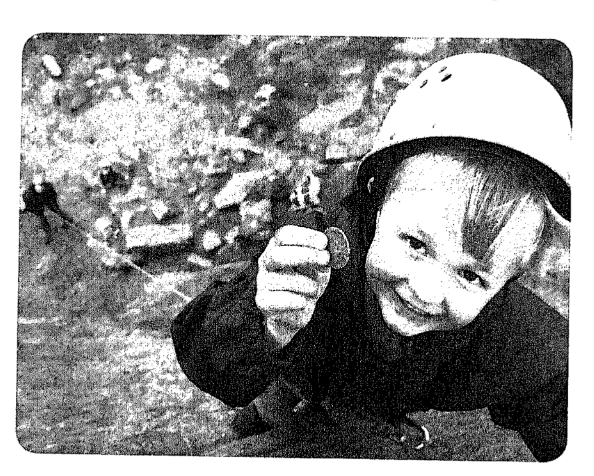
❸ ....



فسيولوجية الثقة

إن الشخص الواثق من نفسه له ضحكة تختلف عن الآخرين.. حتى تنفسه وحركاته لهما شكل يختلف عن الآخرين.. كما أن تفكيره الداخلي يختلف عن تفكير الآخرين.

هناك شيء في الجسم يسمى «**فسيولوجية الثقة**» فتجد الشخص الواثق من نفسه له ضحكة تختلف عن الآخرين حتى



تنفسه وحركاته لهما شكل يختلف عن الآخرين.. تفكيره الداخلي يختلف عن تفكير الآخرين.

فأول أمر عليك فعله هو أن تغير من فسيولوجية جسمك لأن الجسم إذا تغير فبالتالي فإن التفكير سيتغير وحين يتغير التفكير فإن الجسم سيتغير، فإذا تغير شيء من الاثنين تغير الثاني تلقائيًا لأن الاثنين مرتبطان ببعضهما.. ثم عليك أن تصل لمرحلة الثقة الداخلية واستعمل توارد الخواطر بالطاقة البشرية واستعد ثقتك في نفسك.

كانت هناك سيدة اسمها (موزز)، هذه السيدة كانت من الفلاحين وبالطبع كانت متزوجة من فلاح وأنجبت أبناء عملوا بالفلاحة، وكانت تعيش في الريف، وهذه السيدة كانت تتمنى أن ترسم وتشعر أن بداخلها موهبة الرسم ولديها ثقة بأنها تستطيع أن ترسم، ولكن كلما أرادت أن ترسم أو حتى تبوح بهذه الرغبة قالوا لها ماذا تقولين.. تريدين الرسم! من تظنين نفسك، فكانوا يسكتونها ليس ذلك فقط بل يشعرونها بالخيبة، لكنها كان بداخلها شيء.. كان هناك مارد يريد أن ينطلق..

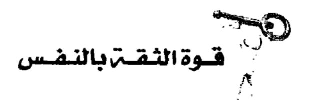
وبعد مرور الكثير والكثير من السنوات مات الجميع عدا تلك السيدة العجوز وأصبح عمرها 85 سنة ووجدت نفسها تعيش وحيدة وفجأة شعرت بشيء داخلي يقول لها: ارسمي، وفعلًا رسمت لوحة كانت في منتهى الروعة، وحدث أن تعطلت سيارة

شخص أمام بيتها أثناء مروره في هذا الطريق فذهبت له تلك السيدة لتعطيه الماء ليشربه وكان قريبًا من بيتها فشاهد ذلك الرجل لوحتها بالمصادفة فقال لها: من الذي رسم هذه اللوحة؟ قالت له: أنا، قال لها: هل عندك لوحات غيرها؟ قالت: مازلت أجهز غيرها، قال لها: أتسمحين لي أن آخذ تلك اللوحة لأعرضها عندي؟ قالت له: خذها، فأخذها وعرضها في نيويورك، وبيعت هذه اللوحة بمليون دولار، وأصبحت لوحات هذه الجدة تباع اليوم بما لا يقل عن 150000 دولار، وهذه السيدة لم تترك إلا حوالى 30 لوحة لا أكثر ولا أقل أصبحت تلك اللوحات من الأشياء النادرة في العالم؛ وذلك لأنها كان بداخلها رسام يريد أن يخرج للدنيا.

الواجب العملي:

عليك أن تغير من فسيولوجية جسمك لأن الجسم إذا تغير فإن التفكير سيتغير وحين يتغير التفكير فإن حياة الإنسان ستتغير.

1. ....
2. ....
3. ....



اترك الموزة وانطلق

للأسف هناك أناس كثيرون يمسكون بالموزة وينسون أن الباب مفتوح خلفها.

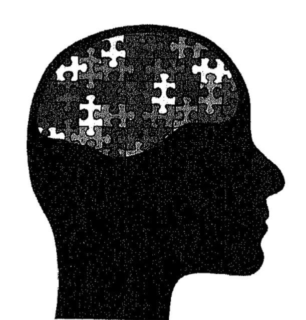
يوجد في إفريقيا قفص يعرف باسم قفص (البابو) فعندما يريد الصائدون أن يمسكوا بالقرود الصغيرة فإنهم يأتون يقفص (البابو) ويضعون بداخله موزة فيدخل القرد القفص بنفسه ويمسك الموزة، وبمجرد دخوله القفص وإمساكه الموزة يُغلق باب القفص لكن القرد لا ينتبه لذلك فيظل ماسكًا الموزة حتى يُغلق باب القفص عليه تمامًا ويظل حبيس القفص بعد ذلك إلى الأبد فهو اختار أن يمسك بالموزة ويترك حريته، ولو أراد هذا القرد الخروج من البداية لم يكن عليه إلا أن يترك الموزة ويخرج، لكنه ظل يمسكها بل إنه لا يريد تركها، فقد أحب نفسه وهو ممسك بالموزة..

وللأسف هناك أناس كثيرون يمسكون الموزة وينسون أنها السبب في غلق الباب خلفهم..

إذن من الأشياء المهمة جدًّا للشخص الذي يريد أن يكون لديه الثقة بنفسه أنه يجب أن يفكر أولًا ثم يبدأ بعمل تغيرات بسيطة في حياته.. تغيرات تجعله يخرج عن منطقة الأمان ومنطقة الراحة..

فيتحـرك من المكان الـذي لا يحبه وينتقل فورًا إلـى المكان الذي يرغب أن يكـون فيه.. يذهب لمكان هو فعلًا يتمنى أن يكون فيه.. فيطيـر وينطلـق مثل قصـة «البطـة» التي كانـت واقفة علـى الجبل وقالت لأولادها: تعالوا، قالوا لها: لا، ستدفعيننا من فوق الجبل، قالـت لهم: قلت لكـم تعالوا، قالـوا: لا، قالت لهـم: لا تخافوا أنا مامـا، تعالوا فجاءوا أخيـرًا لها فدفعتهم من فـوق الجبل، فوجدوا أنفسهم يطيرون واكتشفوا أنهم يستطيعون الطيران.

فأحيانًا يحتاج الشـخص إلى من يدفعه دفعة هو فعلًا يحتاج لها فيرسل الله سبحانه وتعالى له في الوقت المناسب من يقول له: إن بداخلـك ماردًا يريد أن ينطلق.. لماذا أنت سـاكت؟ الوقت حان.. انتبـه لنفسـك.. لقدراتك.. لطاقتـك التي كما قلنـا إنها لو وصلت لبلد سـتولد كهرباء لمدة أسـبوع فأنت لديك عقـل فيه 150 مليار خلية عقلية تحتاج 5000 سـنة فقط حتى تكتبها.. لديك عضلات لو وضعت جميعًا معًا لشدت تلك العضلات 25 طنًّا.



والآن عليـك أن تسأل نفسك: ماذا تفعل؟ تشـاهد التلفاز طـوال النهـار، لا أقـول لـك لا تشـاهده وإنمـا يكفي أن تشاهد فقط الأشياء التي تحبها، ثم بعد ذلك استغل قدراتك..



عليك أن تبدأ بالتفكير وتقول لنفسك.. أنا تعلمت أشياء جديدةً أنا لدي ثقة أكثر.. وأقدر فعلًا أن أتغير.

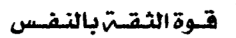
فلو كنت من المدخنين وتدخن علبتين في اليوم ابدأ وقللها بالتدريج وعليك أن تحسن من حياتك تدريجيًّا حتى ولو كان هذا التحسن بسيطًا لكنه مستمر فهو أفضل من لا شيء وستكون وقتها أفضل من الآن، ثم عليك أن تصل لأعلى المراكز وتصل للمثل الأعلى الذاتي الذي تتمنى أن تحققه منذ زمن.. فتهتم بصحتك، وتعرف ما هي حالتك الصحية، ثم تحرص على استنشاق الهواء النظيف كل يوم حتى ولو خمس دقائق، اخرج وستجد أشياء كثيرة جدًّا في انتظارك ستجد أشياء رائعة بداخلك تقول لك أين كنت؟



نحن في انتظارك منذ زمن طويل، وعندما تصل لهذه القوة الداخلية فستصل لمرحلة الثقة بالنفس.

وأحب أن أختم بقصة شاب صغير تعرض لحادث حيث مر عليه القطار فقطعت رجلاه وكان متضايقًا جدًّا وحزينًا جدًّا وكان يقول لنفسه: لماذا حدث لي ذلك؟ لماذا أنا بالذات؟ وتعب نفسيًّا وكبر على ذلك، وكان عندما يذهب إلى المدرسة يعامله الناس على أنه معوق، فكان يغضب حتى فاض به الأمر، فقال لأبيه: لن أذهب للمدرسة، فقال له أبوه: كما تريد، وفعلًا جلس في المنزل وكان في ذهنه أنه ليس معوقًا، فهو يريد أن يكون سباحًا وطبعًا لم يوافق أحد على تعليمه..

وفي يوم من الأيام بعدما رفضه الجميع ذهب لمكان على الشاطئ فوجد أشخاصًا معوقين مثله يسبحون، فسألهم: من علمكم؟ فدلوه على مؤسسة للمعوقين، فذهب لتلك المؤسسة فقبلوه وكان لديه حب استطلاع شديد، وبدأ يتعلم ويتعلم حتى حصل على بطولة، وبعدها أراد أن يفعل شيئًا في منتهى الخطورة فأراد أن يعبر المانش وهو شيء خطير، درجة الحرارة هناك تصل لعشرين تحت الصفر فهو يعرض نفسه للموت لكنه كان في منتهى القوة، وطبعًا تم رفض مشاركته في المسابقة، ولما صمم أكثر من مرة قالوا له: اذهب واعبر بحيرة التمساح ذهابًا وإيابًا، وإن نجحت قبلناك، وذهب وسبح، لكنه لم ينجح فقد كانت أمامه نقطة واحدة



فقـط ولأنهم يريـدون أن يرفضوا فتمسـكوا برأيهـم قائلين له إنك لـم تنجح في عبور البحيـرة لكنه ظل يلح عليهـم فقالوا له: اذهب لكن بشرط أن تتحمل أنت تكاليف السفر وسافر إلى إنجلترا وقبل عبـوره المانش بأسـبوع أصيب بجرح وتحول هـذا الجرح لخراج كبيـر، فقال له الأطباء: يجب فتحه، قال لهـم: افتحوه، قالوا له: لو فتحنـاه يجـب أن تأخذ 10 أيام راحة، قال لهـم: افتحوه وفتحوا له جرحـه، وقـال لهم: سأسـبح وأنا كذلـك، فقال له الأطبـاء: اكتب إقـرارًا أنك لو مت فنحن غير مسـئولين عنـك، فكتب ووقع أنه هو المسـئول عن نفسـه إذا حدث له مكروه وسـبح، واستطاع أن يعبر المانش والتف حوله الناس العاديون، فقال لهم: أريد أن أقول شيئًا واحدًا لكم، أريدكم أن تعلموا وتتذكروا أن الإنسان المعوق يكون معوقًـا مـن الداخل لا من الخـارج والثقة بالنفـس توصلك لأعلى المراكز في الحياة..

الواجـــب العـمـلـــي:

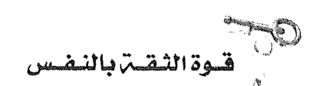
حـاول أن تحـدث لديك بعـض التغييرات بشـرط أن تخرجك تلك التغييرات عن منطقة الأمان والراحة..

❶ ....

❷ ....

❸ ....





خـاتمـــة

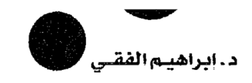
عـــش كل لحظة وكأنها آخـــر لحظة في حياتك، عش بالإيمان.. وبحب اللّه ســبحانه وتعالـــى، عـــش بالأمل.. عـــش بالحب.. عش بالكفاح.. وقدر قيمة الحياة..

بالصبر والتوكل على الله تستطيع تحقيق أهدافك، تقبل نفسك تمامًا، مهما كانت التحديات والظروف، فأنت لســت سلوكك ولا تحدياتك ولا أحاسيســك، كل هذه نشــاطات الحياة وردود الفعل تجاهها..

ومهما كان رأي الناس والمؤثرات، تقبل نفسك..

كوِّن لنفســك صورة ذاتيــة داخلية وأنت تحقــق أهدافك، وكن واثقًا بنفسك وبقدراتك اللامحدودة.

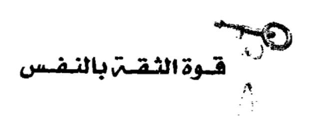
تعلم الاستراتيجيات التي تعينك على استخدام قدراتك، وبهذا يقوى اعتقادك في قدراتــك وإمكانياتك وأفكارك وأهدافك، حتى



يملك عليك نفسك الشعور بأنك تستحق أن تحقق أهدافك، فقد اجتهدت وثابرت وعقدت عزمك على النجاح..

وجِّه كل طاقتك إلى الله سبحانه وتعالى وأحبه وعظمه، واستعن به وتوكل عليه، وأخلص عملك وأتقنه، تسعد في دنياك وآخرتك.





الفهـرس

الطريق إلى الامتياز
د. إبراهيم الفقي

البرمجة اللغوية العصبية
NLP

حياة بلا توتر
د. إبراهيم الفقي

قوة الحب والتسامح
د. إبراهيم الفقي

سما
للنشر والتوزيع

التوزيع
المجموعة الدولية
للنشر والتوزيع

